

2023年销售小故事及感悟销售案例小故事分享(大全8篇)

梦想是一种成长，它给予我们在实现梦想的过程中学习和成长的机会。给自己设定明确的时间和进度，让自己有时间压力和目标感。以下是小编为大家整理的一些梦想实现的必备条件，希望能对大家有所帮助。

销售小故事及感悟销售案例小故事分享篇一

有销售人员提问：“经过培训，我们确实觉得讲故事是个好工具。可回到实际的销售过程中，我力图向客户讲一些故事。可现在的客户每天接触到的销售太多了，他们都精了。我这边故事还没开始了，他们就说：‘你又开始忽悠我了。’于是，我只能按他们的要求来回答问题。我似乎没法进入到一种顺畅的销售过程中，也很难和客户建立起不那么公式化的关系。”

越来越多的销售人员意识到故事是一个非常有效的工具。可在实际工作中，他们遇到了各种各样的难题。

其实，比讲更重要的一个技巧，也是在使用“讲故事”销售中更有效的工具。那就是：在你开始讲故事之前，想办法让客户讲出他的故事。客户的故事将告诉你他的价值观、他的购买偏好、他的人生经历与乐趣，甚至是他在这场购买过程中的真正的决定权。

讲的好处在于：客户分享的越多，他对这场销售的参与度越高；客户分享的信息越隐私，他对你的信任越高。通过这样的分享，客户和销售员所建立的销售关系就越牢固，越向有利于成交的方向前进。我们和陌生人所分享的信息的范畴、深度和我们最亲密的人所分享的信息范畴、深度是完全不同的。人们倾向于在安全的范围里打开自己。所以，客户分享

的越多、越隐私，我们与之所建立的联系就紧密。同理，反之也成立。也就是说，客户越讲的多，他就觉得和你越亲密；他和你越亲密，他就越讲的多。

经过这样的良性互动，客户会把销售关系进行升级。这意味着他们将向销售人员开放更大的空间，接纳你更多的建议。

个案：

名表专柜前，一位销售人员正在向客户推销手表。这时，她注意到客户手腕佩戴的是一块国产梅花表。

“先生，你现在佩戴的这块表也很好看哦，很经典的。不过看款式，应该还是比较早一点的吧。”

“对。我妈妈送给我的。戴了几十年了，很有感情。那时候，手表是很贵重的礼品。”

“那你今天想买一块什么样的表呢？”

“过几天是我妈妈六十大寿的日子，我想选一个特别的生日礼物送给她。”

通过聆听客户讲述自己的故事，销售人员迅速做出了以下几个判断：

一、客户对商品的心理需求倾向于情感层面：感谢母亲这些年为自己的付出，希望能通过礼物向父母表达自己的舐犊情深。

也就是说，情感在这此作为一个商品功能之外的很重要的附加值。什么商品能够表达、渲染出这种亲情，这种商品被购买的可能性就会越高。

二、客户对新手表的比较注重性价比，不太关注是否时尚。

三、在这样的分析结果下，销售人员判断客户的购买清单为：

- 1、情感述求：能表现儿女对父母的亲情孝心。
- 2、功能述求：能满足年纪较长的老年人的使用需求。
- 3、价格述求：作为贵重礼品，价格以中高档为宜。

所以，销售人员立即对客户的故事做出了回应：“呀，你母亲六十大寿了，真是可喜可贺。我们有专门针对老年人开发的系列产品。上次也有位客户在此购买这款表作为祝寿大礼，深得老人家欢心。请到这边来看一下。”

销售小故事及感悟销售案例小故事分享篇二

茫茫大海里几只零星的海豚在觅食忽然，它们欣喜若狂地看到海洋深处游动着的一个很大的鱼群。这时，它们并没有为饥饿冲向鱼群。急于求成因为如果那样，鱼群就会被冲散。

它们游动着尾随在，鱼群后面，用特有的声音“吱、吱……”向大海的远方召唤。一只、两只、三只……/越来越多的伙伴游了过来，不断地加入到队伍中一起高声呼唤着！哇！已经五十只多只了，它们还没有停止！当海豚的数量汇聚到一百多只的时候，奇迹发生了！所有的海豚围着鱼群环绕，形成一个球状把鱼群全部围拢在中心。它们分成小组有秩序地冲进球形中央，慌乱的鱼群无路可走，变成这些海豚的腹中佳肴。当中间的海豚吃饱后，它们就会游出来替换在外面的伙伴，让它们进去美餐。就这样不断循环往复，直到最后，每一只海豚都得到了饱餐。

[观点一]没有完美的个人，只有完美的团队。

观点二，团队的力量，无坚不摧！

[观点三]

没有规矩，不成方圆！

[观点四]

一个成功的团队. 造就无数个成功的个人

销售小故事及感悟销售案例小故事分享篇三

茫茫大海里几只零星的海豚在觅食忽然，它们欣喜若狂地看到海洋深处游动着的一个很大的鱼群。这时，它们并没有为饥饿冲向鱼群. 急于求成因为如果那样，鱼群就会被冲散。

它们游动着尾随在，鱼群后面, 用特有的声音“吱、吱……”向大海的远方召唤。一只、两只、三只……/越来越多的伙伴游了过来，不断地加入到队伍中一起高声呼唤着!哇!已经五十只多只了，它们还没有停止!当海豚的数量汇聚到一百多只的时候，奇迹发生了!所有的海豚围着鱼群环绕，形成一个球状把鱼群全部围拢在中心。它们分成小组有秩序地冲进球形中央，慌乱鱼群无路可走，变成这些海豚的腹中佳肴。当中间的海豚吃饱后，它们就会游出来替换在外面的伙伴，让它们进去美餐。就这样不断循环往复，直到最后，每一只海豚都得到了饱餐。

[观点一]没有完美的个人，只有完美的团队。

观点二，团队的力量，无坚不摧!

[观点三]

没有规矩，不成方圆!

[观点四]

一个成功的团队. 造就无数个成功的个人

销售小故事及感悟销售案例小故事分享篇四

有一天动物园的管理员们发现袋鼠从笼子里跑出来了，于是开会讨论，一致认为是笼子的高度过低，销售早会小故事及感悟。所以他们决定将笼子的高度由原来的十公尺加高到二十公尺。结果第二天他们发现袋鼠还是跑到外来，所以他们又决定再将高度加高到三十公尺。

没想到隔天居然又看到袋鼠全跑到外面，于是管理员们大为紧张，决定一不做二不休，将笼子的高度加高到一百公尺。

一天长颈鹿和几只袋鼠们在闲聊，「你们看，这些人会不会再继续加高你们的笼子？」长颈鹿问。

“很难说。”袋鼠说：“如果他们再继续忘记关门的话！”

【心得】事有「本末」、「轻重」、「缓急」，关门是本，加高笼子是末，舍本而逐末，当然就不得要领了。管理是什么？管理是抓事情的「本末」、「轻重」、「缓急」。

魏文王问名医扁鹊说：“你们家兄弟三人，都精于医术，到底哪一位最好呢？”

扁鹊答说：“长兄最好，中兄次之，我最差。”

文王再问：“那么为什么你最出名呢？”

扁鹊答说：“我长兄治病，是治病于病情发作之前。由于一般人不知道他事先能铲除病因，所以他的名气无法传出去，只有我们家的人才知道。我中兄治病，是治病于病情初起之时。一般人以为他只能治轻微的小病，所以他的名气只及于本乡里。而我扁鹊治病，是治病于病情严重之时。一般人都看到

我在经脉上穿针管来放血、在皮肤上敷药等大手术，所以以为我的医术高明，名气因此响遍全国。”

有位客人到某人家里作客，看见主人家的灶上烟囱是直的，旁边又有很多木材。客人告诉主人说，烟囱要改曲，木材须移去，否则将来可能会有火灾，主人听了没有做任何表示。

不久主人家里果然失火，四周的邻居赶紧跑来救火，最后火被扑灭了，于是主人烹羊宰牛，宴请四邻，以酬谢他们救火的功劳，但是并没有请当初建议他将木材移走，烟囱改曲的人。

有人对主人说：“如果当初听了那位先生的话，今天也不用准备宴席，而且没有火灾的损失，现在论功行赏，原先给你建议的人没有被感恩，而救火的人却是座上客，真是很奇怪的事呢！”

主人顿时醒悟，赶紧去邀请当初给予建议的那个客人来吃酒。

【心得】一般人认为，足以摆平或解决企业经营过程中的各种棘手问题的人，就是优秀的管理者，其实这是有待商榷的，俗话说：「预防重于治疗」，能防患于未然之前，更胜于治乱于已成之后，由此观之，企业问题的预防者，其实是优于企业问题的解决者。

有一个小女孩每天都从家里走路去上学。一天早上天气不太好，云层渐渐变厚，到了下午时风吹得更急，不久开始有闪电、打雷、下大雨。小女孩的妈妈很担心，她担心小女孩会被打雷吓著，甚至被雷打到。雷雨下得愈来愈大，闪电像一把锐利的剑刺破天空，小女孩的妈妈赶紧开著她的车，沿著上学的路线去找小女孩，看到自己的小女儿一个人走在街上，却发现每次闪电时，她都停下脚步、抬头往上看、并露出微笑。

【心得】生活是一面镜子，你对它笑，它就会还你一个灿烂的微笑！

有位企业家在商场上有著惊人的成就。当他在事业达到巅峰的时候，有一天陪同他的父亲，到一家高贵的餐厅用餐，现场有一位琴艺不凡的小提琴手正在为大家演奏。这位企业家在聆赏之余，想起当年自己也曾学过琴，而且几乎为之疯狂，便对他父亲说：「如果我从前好好学琴的话，现在也许就会在这儿演奏了。」

「是呀，孩子，」他父亲回答，「不过那样的话，你现在就不会在这儿用餐了。」

【心得】我们常为失去的机会或成就而嗟叹，但往往忘了为现在所拥有的感恩。

【心得】这是孩子知道自己的有限，而更重要的知道借助别人的优势，这是一种谦卑，更是一种智慧，故事大全《销售早会小故事及感悟》。

小朋友想了想「我会先告诉坐在飞机上的人绑好安全带，然后我挂上我的降落伞跳出去。」

当在现场的观众笑的东倒西歪时，林克莱特继续注视这孩子，想看他是不是自作聪明的家伙。没想到，接著孩子的两行热泪夺眶而出，这才使得林克莱特发觉这孩子的悲悯之情远非笔墨所能形容。於是林克莱特问他说：「为甚么要这么做？」小孩的答案透露出一个孩子真挚的想法：「我要去拿燃料，我还要回来!!」「我还要回来!」。

【心得】你听到别人说话时.....你真的听懂他说的意思吗?你懂吗?如果不懂，就请听别人说完吧，这就是「听的艺术」，而且永远不要自作聪明地把自己的意思投射到别人所说的话上。

上帝给我一个任务，叫我牵一只蜗牛去散步。我不能走得太快，蜗牛已经尽力爬，每次总是挪那一点点。

我催它，我唬它，我责备它，蜗牛用抱歉的眼光看著我，彷彿说：「人家已经尽了全力！」

【心得】我忽然想起来，莫非是我弄错了！原来上帝叫蜗牛牵我去散步。你找到你的蜗牛了吗？偶尔出去散散步吧！

销售小故事及感悟销售案例小故事分享篇五

森林里，住着一群猴子。

有一天，有两只猴子走出居住地，让一名猎人发现了。那猎人便拿枪追赶那两只猴子。第一只猴子，看到猎人赶来，便转身一跳，跳上了一棵大树。

而另一只猴子，则在犹豫不决：到底要怎样才能显示我的神通，怎么跳法才是最好看的呢？

在它犹豫不决时，猎人已瞄准朝它开了一枪，猴子当场毙命。

【销售小故事感悟】

当我们在销售产品时，最终的目的是成交。有时，我们只要三言两语，就可以完成一桩交易，而不需要口沫横飞，或向顾客显示你的才华，才能成交。有时，卖弄本事反而会弄巧成拙，破坏交易程序而得不偿失。

销售小故事及感悟销售案例小故事分享篇六

有一只乌鸦很仰慕那些在屋顶笼子里寻吃的白鸽。为了让自已跻身白鸽群，它便将黑羽毛染成白色，偷偷地混进白鸽群中，寻找食物。

那群白鸽子都以为乌鸦是其同类，让它一起住一起吃。

有一天，乌鸦在吃食物时，突然哇了一声。身份终于暴露，被那群白鸽给赶了出去。

在伤心之余，乌鸦回到原来居住的地方，昔日与它一起飞翔的乌鸦都认不得它了。

乌鸦怎会是白色的呢？

它又被这群乌鸦驱逐出族类。

最后，这只乌鸦定投无路，投海自尽了。

销售小故事及感悟销售案例小故事分享篇七

这是一则童话故事。

有一只乌鸦很仰慕那些在屋顶笼子里寻吃的白鸽。为了让自已跻身白鸽群，它便将黑羽毛染成白色。偷偷地混进白鸽群中，寻找食物。

那群白鸽子都以为乌鸦是其同类，让它一起住一起吃。

有一天，乌鸦在吃食物时，突然哇了一声。身份终于暴露，被那群白鸽给赶了出去。

在伤心之余，乌鸦回到原来居住的地方，昔日与它一起飞翔的乌鸦都认不得它了。

乌鸦怎会是白色的呢？

它又被这群乌鸦驱逐出族类。

最后，这只乌鸦定投无路，投海自尽了。

【销售小故事感悟】

天生我才必有用。每个人都有其长处与优点，我们可以学习某个推销界领袖的经营手法、管理方式或演讲技巧，但绝对不可以像崇拜明星一样去盲目崇拜，刻意地改变自己及模仿他人。因为这种做法，将让一个人丧失其本身的独特性，而变成某某人的复制品，遭到大家的嘲笑和厌弃。

销售小故事及感悟销售案例小故事分享篇八

一个销售员、一个办事员和他们的经理步行去午餐时发现了一盏古代油灯。

他们摩擦油灯，一个精灵跳了出来。

精灵说：“我能满足你们每人一个愿望。”

“我先！我先！”办事员说，“我想去巴哈马群岛，开着快艇，与世隔绝。”

倏！她飞走了。

“该我了！该我了！”销售员说，“我想去夏威夷，躺在沙滩上，有私人女按摩师，免费续杯的冰镇果汁朗姆酒，还有一生中的最爱。”

倏！他飞走了。

“ok□该你了。”精灵对经理说。

经理回答：“我要那两个蠢货午饭后马上回来工作！”

【销售小故事感悟】

永远让你的老板开口先。